X. Jahrgang

No. 47

19. November 1910

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbands schweiz. Konsumvereine

Motto: Das Schweizervolk kann seine wirtschaftliche Selbständigkeit gegenüber dem Ausland nur behaupten und im Innern zu grösserem Wohlstand und höherer sozialer Gerechtigkeit nur fortschreiten, wenn es seine Konsumkraft organisiert. Die genossenschaftliche Zusammenfassung dieser Kraft ist daher für uns eine Lebensfrage: sie ist unsere nationale Aufgabe im XX. Jahrhundert.

CENTRAL PREMISES 1910

Hauptniederlassung des Konsumvereins in Kilmarnock.

Redaktion u. Administration: Basel Thiersteinerallee 14

Wöchentlich erscheint eine Nummer von 8—12 Seiten Text. Abonnementspreis Fr. 4.— per Jahr, Fr. 2.50 per 6 Monate ins Ausland unter Kreuzband Fr. 6.50 per Jahr.

Verlag: Verband schweizer. Konsumvereine

ch. H.B.M. Basel.

A. Wagen, Basel 1903.

Verband schweiz. Konsumvereine
Kreis VII, Vorort Olten.

Einladung zur Kreiskonferenz

auf

Sonntag den 20. Nov. 1910, nachmittags 1 Uhr, im Konzertsaal des Restaurant „Olten-Hammer", Olten.

Traktanden:

1. Appell.
2. Verlesen des Protokolls der letzten Konferenz.
3. Instruktionsvortrag für das Verkaufspersonal. Referent: Herr E. Schwarz, Mitglied der Verwaltungskommission des V. S. K. in Basel.
4. Varia.

Wir erwarten recht zahlreiches Erscheinen und möchten die Vereinsvorstände speziell ersuchen, auch das Verkaufspersonal zu starker Beteiligung aufzumuntern, damit die aus dem Instruktionsvortrag hervorgehenden Gedanken auch diesem im Konsumverein wichtigen Organ durch nachherige Anwendung in der Praxis Nutzen bringen.

Die Teilnehmerzahl ist bis zum 15. November 1910 dem Konsumverein Olten anzumelden.

Namens des Kreisvorortes:
Der Präsident:
sig. Dr. **R. Cartier,**

Verband schweiz. Konsumvereine
IV. Kreis.

Kreiskonferenz

Sonntag den 20. November 1910, vormittags 10 Uhr, in der Wirtschaft „Blatter" b. Neubrück, Bremgarten b. Bern.

Traktanden:

1. Appell.
2. Verlesen des letzten Protokolls.
3. Vortrag: Der Geldverkehr der Verbandsvereine mit der Zentralstelle. Referent: Herr B. Jäggi, Basel.
4. Allgemeines über den Warenmarkt.
5. Bestimmung des nächsten Versammlungsortes.
6. Verschiedenes.

Wir ersuchen die Vereine, ihre Delegierten möglichst zahlreich abzuordnen. Anmeldungen mit genauer Angabe der Teilnehmerzahl, sind der Konsumgenossenschaft Bremgarten b. Bern einzureichen.

Mit genossenschaftlichem Gruße

Der Vorstand des IV. Kreises:
Der Präsident: **Fr. Tschamper.** Der Sekretär: **Thomet.**

Bern, den 5. November 1910.

Eiserne Petroleumfässer.

Der **Arbeiter-Konsumverein Rorschach** kann infolge Installationsänderungen **10 schwarze Eisenfässer** erübrigen. Wir würden diese Fässer einem Schwesterverein zu ganz billigem Preis abtreten.

Ebendaselbst sind zwei komplete Petroleum-Ausmessvorrichtungen zu verkaufen, die Ständer sind mit Behälter von 200 Liter mit Oelstandanzeiger, Messglas und Flügelpumpe versehen.

Verband schweiz. Konsumvereine.
Kreis VIII., Vorort Nieder-Schönthal.

Einladung zur Kreiskonferenz

am

Sonntag, 27. Nov. 1910, vormittags 11½ Uhr, im „Adler" in Möhlin.

Traktanden:

1. Präsenzliste.
2. Verlesen des letzten Protokolls.
3. Vortrag des Hrn. B. Jäggi, Präsident der Verwaltungskommission des V. S. K.: Die Organisation des Verbandes.
4. Umfrage.
5. Wahl des Ortes der nächsten Kreiskonferenz.

Zu zahlreichem Besuch laden ein

Namens des Kreisvorortes:
Der Aktuar: **E. Roth.** Der Präsident: **Edm. Suter.**

NB. Gemeinsames Mittagessen à Fr. 2.50 ohne Wein. Die Vereine wollen gefl. die Zahl ihrer Delegierten bis 25. ds. der Allg. Konsumgenossenschaft Möhlin mitteilen.

Genossenschaftlicher Arbeitsmarkt.

Nachfrage.

Vertrauensstelle. Infolge Demission des bisherigen Inhabers, sucht die Konsumgenossenschaft Biel für ihr, über eine Million Franken Umsatz aufweisendes Warengeschäft, einen kautionsfähigen Vorsteher als **Chef des Warengeschäftes,** bei einer Besoldung von Fr. 3300.— bis Fr. 4500.—. Bewerber müssen sich über genossenschaftliche und kaufmännische Bildung ausweisen, der deutschen und französischen Sprache mächtig, gute Kalkulatoren und Organisatoren sein. Kandidaten belieben ihre Anmeldung unter Beilage von Zeugnisabschriften und Angabe der Gehaltsansprüche bis zum 20. November 1910 einzureichen an das Sekretariat der Konsumgenossenschaft Biel, allwo auch weitere Auskunft erhältlich ist.

Angebot.

Jüngerer, erfahrener Kaufmann mit Sprachkenntnissen, kautionsfähig, z. Zt. in selbständiger Position, Gründer und Leiter eines Konsumvereins, sucht gestützt auf prima Referenzen und Zeugnisse bei bescheidenen Gehaltsansprüchen **Stelle als Verwalter** in mittlerem oder kleinerem Konsumverein. Gefl. Offerten unter Chiffre K. G. 199 an den V. S. K. Basel.

Intelligenter, tüchtiger **Bäcker,** in Konsumbäckerei tätig, sucht passende Stelle für Neujahr eventuell früher oder später. Zeugnisse und Referenzen stehen zur Verfügung. Gefl. Offerten an den V. S. K. unter Chiffre L. S. 198 Basel.

Tüchtige **Verkäuferin,** bisher Inhaberin von Vertrauensstellen, mit Korrespondenz vertraut, der deutschen und französischen Sprache in Wort und Schrift perfekt mächtig, sucht Stellung als Verkäuferin oder in Bureau. Zeugnisse und Referenzen zur Verfügung. Offerten unter Chiffre E. M. 35 an den V. S. K. in Basel.

Junger **Mann,** 21 Jahre alt, der drei Landessprachen mächtig, sucht Stelle als **Kommis** in einer Konsumgenossenschaft. Referenzen zu Diensten. Offerten an Emile Antonietti, Maison Coopérative, Orbe (Vaud).

Zu verkaufen:

Wegen Nichtgebrauch ein guterhaltener noch fast neuer **Petroleumbehälter** samt Pumpe, billig, von der **Konsumgenossenschaft Reinach** (Aargau).

Schweiz. Konsum-Verein.

Organ des Verbands schweiz. Konsumvereine.

X. Jahrgang. Basel den 19. November 1910. Nr. 47.

Konsumverein und Warenhaus [1])

oder der genossenschaftliche und kapitalistische Großbetrieb des Detailhandels im Lichte der Kalkulation

von J. Fr. Schär.

Einführungswort vom Verfasser.

Der Verband schweiz. Konsumvereine hat kürzlich eine Arbeit von mir in Verlag genommen, die nach meiner Ansicht für die Entwicklung und die wirtschaftliche Vervollkommnung der Konsumvereine von großer Bedeutung sein wird. Das Werk trägt den Titel:

„Kalkulation und Statistik im genossenschaftlichen Großbetrieb, auf Grundlage der Rechnungen des Allgemeinen Konsumvereins in Basel und mit Gegenüberstellung von Konsumverein und Warenhaus."

Das Werk enthält eine zum ersten Mal angewandte und veröffentlichte Methode zur Verarbeitung des gesamten Materials aus dem Rechnungswesen und dem Betrieb, mit deren Hilfe es möglich ist, einen zuverlässigen Einblick in den ganzen genossenschaftlichen Betrieb zu erhalten, mit Hilfe der Kalkulation und der Statistik in alle Zweige hineinzuleuchten, Fehler, Mißgriffe und Mißbräuche aufzudecken und abzustellen, kurz das Rechnungswesen als Ausgangspunkt für die Reorganisation des Betriebes und damit zu einem Faktor der Prosperität der Genossenschaft zu machen.

Da das Werk erst später für den Buchhandel frei wird, und bis dahin nur von den Mitgliedern des Verbandes bezogen werden kann, so halte ich es für angebracht, Sie in Ihrem Verbandsorgan auf das Werk aufmerksam zu machen und in diesem Einführungswort die Gesichtspunkte anzugeben, die mich bei Abfassung des Werkes geleitet haben.

I. Das Problem.

Wie man auch das ganze soziale Problem anfassen mag, für die praktische Sozialreform löst es sich stets in die zwei Teilfragen auf:

Was erhält der Arbeiter — dieser im weitesten Sinne des Wortes genommen — für seine Arbeit? (Lohnfrage).

Was erhält er im Austausch für seinen Lohn? (Konsumfrage).

Während sich Jahrzehnte lang das Interesse aller an der Sozialreform beteiligten Kreise fast ausschließlich auf die Lohnfrage und die damit zusammenhängenden Arbeitsbedingungen konzentrierte, wurde die Konsumfrage meistens als „quantité négligeable" behandelt. Und doch kommt dieser eine der Lohnfrage ebenbürtige Bedeutung zu. Sie läßt sich in die Formel fassen: Dem Arbeiter für seinen Lohn das größtmögliche Maß von Bedarfsgütern in bestmöglicher Qualität zu den billigst möglichen Preisen zu vermitteln. Uebrigens ist die Konsumfrage mit der Lohnfrage eng verknüpft, einmal dadurch, daß die Produktionsmöglichkeit von der Konsumfähigkeit bezw. der Kaufkraft abhängt; sodann, daß die Lohnhöhe im wesentlichen durch die relative Preishöhe bedingt ist, die das Produkt beim Uebergang in den Konsum erreicht. Das Trennende zwischen beiden liegt somit — abgesehen von dem arbeitsfreien Einkommen an Rente, Zins und den den Austausch verteuernden Wirkungen der Zölle — in der Vermittlung des Produktenaustausches. Somit hängen die Warenpreise, in die sich schließlich auch Quantität und Qualität der für den Lohn einzutauschenden Bedarfsgüter zusammenfassen lassen, von zwei Faktoren ab: von den Großhandelspreisen, wie diese der Weltmarkt bei freier Konkurrenz für den Produzenten festsetzt, und von den Kosten und Aufschlägen für die Handelsvermittlung bei der Ueberführung der Bedarfsgüter vom Produzenten zum Konsumenten, d. i. von den Handelsspesen und dem Handelsgewinn. Wegen des oben erwähnten Zusammenhangs zwischen Produktion und Konsumtion können wir den einen Faktor, den dem Produzenten zukommenden Preis, von unserer Untersuchung ausschalten und uns nur mit dem letzteren, den kaufmännischen Vermittlungskosten, beschäftigen; diese setzen sich im wesentlichen aus den des Großhandels und denjenigen des Detailhandels zusammen.

Während nun der Großhandel schon längst zum Großbetrieb übergegangen ist, und, gezwungen durch die Konkurrenz, sich dem ökonomischen Prinzip unterordnen, also die Warenaustausch-Vermittlung mit dem geringsten Maß von Kosten und Zuschlägen auf die zweckmäßigste und wirtschaftlichste Art besorgen muß, während im weiteren hier die gesamte Organisation des Handels nach Richtung der Ausschaltung überflüssiger und unfähiger Zwischenglieder und unnötiger Zwischenkosten am weitesten fortgeschritten ist, und darin von der zunehmenden Verbesserung und Verbilligung des Transports unterstützt wird, so daß die Großhandelspreise stetige Tendenz zur Verminderung der Handelsaufschläge haben — ist in dieser Beziehung das letzte Glied des Handels, der distributive oder Detailhandel im allgemeinen rückständig geblieben. Ihm haften noch alle Mängel des Kleinbetriebs an. Wenn nachweisbar für einen Bedarfsgegenstand, für den der Großfabrikant 100 Rappen erhält, der Konsument 150, 180, 200, bei vielen Artikeln 300 und mehr Rappen bezahlen muß, so liegt die sozial und wirtschaftlich hemmende Wirkung des distributiven Handels klar am Tage.

Nun beruht die Rückständigkeit des Detailhandels — soweit er eben auf den primitiven Stufen geblieben ist — viel weniger auf dem zu hohen reinen Handelsgewinn, als auf der unwirtschaftlichen Organisation des Kleinbetriebs: Mangel an kaufmännischer Bildung, ungeschickter, verzettelter Einkauf, unwirtschaftliche Ausnutzung der Arbeitskraft, des Raums, des Kapitals, zu lange Lagerdauer,

[1]) Veröffentlicht im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik (von Sombart und Weber), Band 31, Heft 2. Verlag von J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) in Tübingen.

(Dieses Heft, in welchem meine Arbeit zum Teil enthalten ist, kann durch alle Buchhandlungen bezogen werden.)

leichtfertiges Kreditgeben, Mangel an Betriebskapital. Es ist daher kein Wunder, wenn gerade im Gebiete des Detailhandels der Großbetrieb in neuester Zeit sich so mächtig entwickelt; ist er doch in allen oben angeführten Punkten dem Kleinbetrieb überlegen; er kann eben seinen Betrieb nach dem ökonomischen Prinzip einrichten: mit dem kleinsten Aufwand von Kraft, Zeit und Mitteln den höchsten wirtschaftlichen Effekt erzielen oder, auf den vorliegenden Fall angewendet: konzentrierter, dem Bedarf angepaßter Einkauf, ausgiebigste Ausnutzung der Arbeit, des Raumes, des Kapitals, schneller Umsatz, Ausschaltung des Kredits, kulanteste Anpassung an die Wünsche und Bedürfnisse des Käufers, wohlorganisierte Propaganda u. s. w.

Nun hat der neuzeitliche Großbetrieb des Detailhandels, der sich in wachsendem Maße auch die übrigen Glieder des Handels (kollektierender und Zwischenhandel), ja selbst die Produktion anzugliedern sucht, sich nach zwei wesentlich verschiedenen Richtungen entwickelt: In der kapitalistischen Richtung liegen die Waren- und Spezialhäuser in all ihren verschiedenen Formen und Stufen; in der sozialen Richtung dagegen die Konsumvereine; jene trachten nach Kapitalrendite, nach Gewinn; diese schalten das Gewinnprinzip gänzlich aus oder pflegen es doch nur nach Richtung der gemeinsamen Korporations-Interessen (Zusammenlegung eines unteilbaren Genossenschaftsvermögens, Erzielung billiger Einkaufspreise zwecks billiger Abgabe an ihre Mitglieder).

Der Wettbewerb beider Formen des Großbetriebs ist bis heute noch nicht zum offenen Kampfe gediehen; denn beide haben noch gegen einen gemeinsamen dritten Gegner zu kämpfen, gegen den in seiner Existenz bedrohten Kleinbetrieb des Detailhandels, und seine Schrittmacher, die Mittelstandspolitiker. Wenn aber dieser Wettbewerb zwischen kapitalistischem und sozialem Großbetrieb einen Sinn haben soll, so kann er nur in der Richtung der Oekonomie und der Organisation, in der kaufmännischen Ueberlegenheit, in der Anpassung an die Bedürfnisse der Konsumenten und vor allem in der Verminderung der Betriebskosten liegen. Wirtschaftslehrer und Wirtschaftspolitiker haben daher ein Interesse, den Betrieb der beiden Formen des distributiven Handels auch kalkulatorisch zu erforschen. Erst eine systematisch durchgeführte Kalkulation der Betriebsrechnung vermag die festen, untrüglichen Grundlagen für die ökonomische Beurteilung zu geben. Wir müssen somit den Betrieb im ganzen und in seinen Zweigen nach all den Gesichtspunkten durchleuchten, die für jene Beurteilung maßgebend sind: Größe, Zusammensetzung und Verhältnismäßigkeit der Betriebskosten, Umschlagsdauer, Bedarf an Kapital, dessen Anlage, Ausnutzung von Raum, Kraft und Arbeit u. s. w.

Die nachfolgenden Abschnitte sollen nun diesem Zweck dienen; dabei kam es mir nicht bloß darauf an, die Ergebnisse der Kalkulation herauszufinden, sondern vielmehr darauf, zum erstenmal die Methode einer solchen Kalkulation zu entwickeln und alle diejenigen Rechnungsprobleme heraus zu holen, auf die es bei der Beurteilung ankommt; und damit den Weg zu zeigen, wie in Zukunft solche Probleme gelöst werden können.

Bedeutung und Wert meiner Arbeit lege ich also weniger auf die Ergebnisse als auf die Anleitung und Belehrung, die nicht allein den Leitern und verantwortlichen Aufsichtsorganen von solchen Institutionen und Unternehmungen als Wegleitung dienen können, sondern auch für diejenigen Kreise berechnet sind, die sich aus wissenschaftlichem Interesse mit dem großen Problem der Konsumfrage und der sozialen Reform beschäftigen.

Aus diesem Grunde kann ich auch meine Arbeit auf zwei Betriebe beschränken, d. h. auf je einen der sozialen und der kapitalistischen Richtung. Von der ersten Gruppe wähle ich den Allgemeinen Konsumverein von Basel, weil ich diesen am besten kenne, und von den Warenhäusern die Unternehmung von Leonhard Tietz, A.-G. in Köln, zu der 17 verschiedene Warenhäuser gehören.

II. Vergleichung des genossenschaftlichen Großbetriebes mit dem kapitalistischen.

Aus dem Werke selbst sei hier ein Abschnitt wiedergegeben, der von allgemeinem Interesse ist, da er die Kalkulationsergebnisse des größten schweizerischen Konsumvereins denen von einem der größten Warenhausbetriebe in Deutschland, dem der Aktiengesellschaft Leonhard Tietz in Köln, gegenüberstellt.

1. Vergleichen wir nun für 1908 die Betriebskalkulationen Tietz mit denen des Basler Konsumvereins, so erhalten wir folgende Gegenüberstellung:

	Aufbau der Kalkulation: a) bei Tietz	b) beim A. C. V.
Ankaufswert	100,—	100,—
Betriebskosten	31,01	16,52
Gewinn	5,64	—
Rückvergütung	—	9,79
Sa. Verkauf	136,65	126,31
Verhältniszahlen	108 : 100	

Allein diese Gegenüberstellung ist deswegen irreführend, weil bei der Genossenschaft 9,79 % an die Konsumenten zurückfließen, während bei Tietz die 5,64 % Gewinn dem Unternehmer gehören. Unter Berücksichtigung dieses Umstandes gestaltet sich die Vergleichung wie folgt:

a) Bei Tietz erhält ein Käufer Mk. 100 Warenwerte und zahlt dafür = Mk. 136,65
Für 100 Mk. Zahlung empfängt er somit $\frac{100}{136.05}$ Warenwerte = 73 %.

b) Beim Basler Konsumverein zahlt das Mitglied = 126,31
erhält dafür Warenwerte = 100,—
Rückvergütungen = 9,79
+ 10 % (Reserven u. Arbeiter) = 0,98
Reine Rückvergütung = 8,81
Er zahlt somit für Warenwerte 100 = 117,50
Für 100 Einzahlung erhält er somit Warenwerte = $\frac{100}{117.50}$ = 85 %.

Mit anderen Worten:

Im Warenhausbetrieb wird dem Konsumenten für die kaufmännische Vermittlung auf je 100 Einzahlung abgezogen = 27 %
In der Konsumgenossenschaft dagegen nur = 15 %
Verhältniszahlen der zu Lasten der Konsumenten fallenden kaufmännischen Vermittlungsgebühr
(A. C. V. Basel : Tietz, Köln) = 100 : 180

Es kann gegen diese Vergleichung der Einwand erhoben werden, daß die von L. Tietz (A.-G.) vermittelten Bedarfsgüter sich mit den des Basler Konsumvereins nicht ohne weiteres vergleichen lassen; daß z. B. Bäckerei, Schlächterei und Molkereibetriebe mit billigeren Betriebskosten arbeiten, als der Vertrieb von Tuchwaren u. dergl. Um diesem Einwand Rechnung zu tragen, wollen wir vom Basler Konsumverein nur diejenigen Betriebe zusammenstellen, die sich direkt mit dem Warenhausvertrieb vergleichen lassen: Waren, Haushaltungsgegenstände, Schuhwaren.

Diese drei Betriebe stellen sich im Jahre 1908 beim A. C. V. Basel wie folgt:

Umsatz im Ankaufswert von	Fr. 3,758,542 =	100 %
Absatzwert	= „ 4,869,941	
Bruttoüberschuß	= Fr. 1,111,399 =	29,58 %
Betriebskosten	= „ 553,464 =	14,73 %
Betriebsüberschuß	= Fr. 557,935 =	14,85 %
Hiervon ab 10 % für Reserve u. Arbeiteranteil	=	1,49 %
Rückvergütung	=	13,36 %

Der Konsument zahlt für Fr. 100 Warenwert somit	=	129,58 %
./. Rückvergütung	=	13,36 %
Effektive Kosten für 100 Warenwerte	=	116,22 %
Somit erhielt er für 100 Bareinzahlung	= $\frac{100}{116}$ =	86,0 %

Das Mitglied zahlt somit für die kaufmännische Vermittlung = 14 %, also noch weniger als bei dem oben angegebenen Durchschnitt.

Zusammenstellung. Der Käufer erhält für bar einbezahlte 100 Geldeinheiten:

	a) Im Konsumverein Basel	b) Warenhaus L. Tietz
a) Im Durchschnitt aller Betriebe: Warenwerte	85,—	73,—
Für Kosten der Vermittlung	15,—	27,—
Summa	100,—	100,—
b) Im Durchschnitt v. Waren, Schuhen u. Haushaltungsartikel: Warenwert	86,—	73,—
Für Kosten der Vermittlung	14,—	27,—
Summa	100,—	100,—

Aus dieser Zusammenstellung geht zunächst das eine hervor, daß mit Bezug auf die Betriebskosten — ohne Rücksicht auf die Rückvergütung — der genossenschaftliche Großbetrieb dem kapitalistischen überlegen ist; denn dort sind die Kosten im Durchschnitt 16 %, hier 31 %. Verhältnis der Betriebskosten annähernd 1 : 2.

Unter Berücksichtigung der Rückvergütungen stellt sich das Verhältnis derart, daß auf 100 Geldeinheiten für Konsumation das Mitglied der Genossenschaft ca. 85 Geldeinheiten in Warenwerten erhält, beim Warenhaus L. Tietz dagegen 73.

Die Kosten der kaufmännischen Vermittlung verhalten sich somit:

Konsumverein	= 15 %	Warenhaus	= 27 %
Verhältnis:	100		180

2. Wir wollen noch versuchen, die Ursachen der verhältnismäßig hohen Betriebskosten beim Warenhaus Tietz herauszufinden. Dazu dienen die in vorstehendem Prospekt stehenden Angaben von 1908.

Nach diesen Angaben betrug der Umsatz im Ankaufswert = 20,94 Mill. Mk. = 100 %

Löhne	= Mk.	3,365,000	= 16,5 %
Abschreibungen	= „	688,000	= 3,4 %
Reklame	= „	363,340	= 1,7 %
Mietzinse	= „	281,641	= 1,4 %
Kapitalzinsen	= „	402,760	= 1,9 %
Diverses	= „	1,363,000	= 6,5 %
Sa. Betriebskosten	=	31,4 %	= 31,4 %
Sa. Warenankauf und Spesen	=	131,4 %	

Die Vergleichung dieser Zusammenstellung mit der entsprechenden Kalkulation der Betriebskosten des A. C. V. mag den Beweis erbringen, daß das Warenhaus L. T. mit bedeutend höheren Betriebskosten arbeitet, als die Genossenschaft; insbesondere betrifft dies die Reklamekosten und die Abschreibungen.

3. Kapitalbedarf. Da auch die Größe des Kapitalbedarfs einen Einfluß auf die Betriebskosten hat, so bleibt uns noch zu untersuchen, wie sich nach dieser Richtung Genossenschaft und Warenhaus verhalten. Zu diesem Zwecke interpretieren wir die Bilanz des Warenhauses nach der gleichen Methode, wie wir sie beim Konsumverein angewendet haben.

Kapitalbedarf, exklusive angesammelter Gewinn, laut Bilanz von 1908	= 24,917 Mk.	(Tausender)
Davon entfallen auf Immobilien	= 14,250 „	„
auf die übrigen Aktiven (Waren ꝛc.)	= 10,664 „	„

Da in 1908 der Warenumsatz, auf den Ankaufspreis bezogen, 20,94 Millionen Mark beträgt, so ergeben sich folgende Verhältniszahlen:

Kapitalbedarf auf je 1000 Warenumsatz	=	Mk. 1190
Hiervon in Immobilien	=	„ 700
und in den übrigen Aktiven	=	„ 490

Vergleichung zwischen Konsumverein Basel und Warenhaus L. Tietz.

Für je 1000 Warenumsatz ꝛc.	A. C. V. Basel	L. Tietz-Köln
Kapitalbedarf	442	1190
Anlage in Immobilien	241	700
In Warenvorräten und andern Aktiven	201	490
Zinsbelastung bei 4 %	17,7	47,6
In Prozenten zirka	$1\frac{3}{4}$	$4\frac{3}{4}$
Verhältnis	100 : 270.	

Es muß auffallen, daß beim Konsumverein die Zinslast nur $1\frac{3}{4}$ %, beim Warenhaus dagegen 3 % mehr = $4\frac{3}{4}$ % des Ankaufswertes vom Warenumsatz ausmacht; auffallen deswegen, weil an beiden Orten die Warenabgabe nur gegen bar erfolgt, der A. C. V. die Warenlieferungen in 30 Tagen, das Warenhaus durchschnittlich erst in 50 Tagen bezahlt. Offenbar nimmt der gesamte Verkaufsapparat, nehmen insbesondere die Immobilien beim Warenhaus viel mehr Kapital in Anspruch Es muß allerdings bemerkt werden, daß im Immobilienbesitz Tietz eine Menge Objekte eingeschlossen sind, die vorsorglich für die zukünftige Entwicklung bestimmt sind, aber doch den laufenden Betrieb belasten. Das trifft aber auch beim A. C. V. zum Teil zu, der überdies noch eine Menge Immobilien für die Produktion besitzt (Molkerei, Bäckerei, Schlächterei). Soviel geht als sicher aus der Gegenüberstellung hervor, daß die Genossenschaft bedeutend weniger Kapital nötig hat. Sie braucht keine Warenhauspaläste; ihre Mitglieder finden den Laden und gehen in denselben, wenn er auch in einer abgelegenen Seitenstraße liegt.

4. Das führt uns auf einen weiteren Vergleichspunkt und Wesensunterschied. Das Warenhaus L. Tietz ist mit einem Aktienkapital von 12,5 Millionen Mark gegründet. Der A. C. V. gedeiht mit einem Eigenkapital von nur 30 Franken pro Mitglied und jedes neue Mitglied leistet nur einen Beitrag von drei Franken, ein Beweis dafür, welche Kraft in den Kleinen und Schwachen liegt, wenn sie sich solidarisch zusammenschließen. Die Stärke des Warenhauses liegt im Kapital, die der Konsumvereine in der Organisation der Konsumkraft der Massen; jene ist eine kapitalistische Unternehmung, diese sind soziale Wirtschaftsgebilde; dem Warenhaus gehört die Gegenwart, dem in freien Genossenschaften organisierten Konsumenten die Zukunft.

Das möchte schon daraus hervorgehen, daß in Zusammenfassung aller Vergleichsmomente als bewiesen gelten kann, daß der genossenschaftliche Großbetrieb dem kapitalistischen durch das Warenhaus überlegen ist, weil dort der Konsument nur ungefähr halb so viel Zuschlag zum Engros-Einkaufspreis der Waren für die kaufmännischen Vermittlungsdienste zu zahlen hat, wie beim Warenhaus.

Allein nicht nur der Konsument ist bei der Genossenschaft besser gestellt. Wie oben nachgewiesen, verhalten sich die Löhne in den beiden Betrieben wie folgt:

	Beim A. C. V. Basel	Bei L. Tietz, Köln
Die Löhne machen von den Betriebskosten aus . .	66 %	52 %
Auf je eine im Betrieb angestellte Person entfallen Löhne	Mk. 1700.—	Mk. 935.—

5. Zum Schlusse möchte ich noch davor warnen, diese Zahlen zu verallgemeinern. Meine Vergleichung beruht auf einem zu eng umgrenzten Material, um daraus ohne weiteres allgemeine Schlüsse zu ziehen. Es wird Aufgabe zukünftiger ähnlicher Arbeiten sein, die Grundlagen der statistischen Vergleichung derart zu erweitern, daß sowohl auf Seite genossenschaftlicher als auf der der kapitalistischen Großbetriebe genaue Erhebungen gemacht und die Jahresrechnungen kalkulatorisch verarbeitet werden.

Der Zweck meiner vieljährigen und mühereichen Arbeit ist erreicht, wenn sie für diese Art genossenschaftlicher Propaganda und der höheren wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des distributiven Handels überhaupt den Weg bahnt.

Erster Instruktionskurs für schweizerische Konsumverwalter.

In den Tagen vom 6.—12. November wurde, wie bereits gemeldet, in Basel im Verwaltungsgebäude der erste schweizerische Instruktionskurs für Konsumverwalter abgehalten. Am Kurse beteiligten sich folgende Delegierte: die Herren D. Meisser, Klosters, Isidor Imesch, Termen, Eschmann, Thun, Caspar Gallati, Näfels, E. Steiner, Elgg, Fr. Leutenegger, Aadorf, E. Klopfenstein, Pieterlen, Karl Kaufmann, Buus, Jakob Keiser, Hergiswil, Alfred Rüegg, Steg, Barth. Staub, Sevelen, E. Walser, Twann, Th. Biedermann, Winznau, G. Baumgartner, Oensingen, B. Heim, Neuendorf, J. Ambühl, Recherswil, H. Ruef, Murgenthal, und K. Schneiter, Oberhofen. (Die Teilnehmer sind nach der Reihenfolge der Einberufung aufgeführt).

Im Kurse wurden folgende Materien behandelt: Buchhaltung in 12 Stunden (Leiter R. Graber), Warenkunde 6 Stunden (Leiter E. Schwarz, Dr. A. Besson, E. Reichhardt), Betriebslehre 3 Stunden (E. Schwarz), Finanzfragen 1 Stunde (B. Jäggi), Kalkulationen 1 Stunde (B. Jäggi).

Außerdem wurden Vorträge gehalten über Genossenschaftsrecht, eine Stunde (Dr. R. Kündig), Geschichte der Konsumgenossenschaften, eine Stunde (H. Pronier), Zweck und Ziele der Konsumgenossenschaften, eine Stunde (Dr. O. Schär), Geschichte und Zweck des V. S. K., eine Stunde (Dr. O. Schär), Genossenschaftliches Bildungswesen, eine Stunde (Ulrich Meyer) und zwei Lichtbildervorträge, je eine Stunde (Ulrich Meyer), wobei in der ersten Serie einzelne Genossenschaften, in der zweiten Serie die Großeinkaufsverbände vorgeführt wurden. Nachmittags von 3 Uhr an fanden regelmäßig unter Führung des Herrn H. Rohr Besichtigungen von Betrieben statt und zwar an den ersten drei Tagen von solchen des A. C. V. Basel (Warenlager, Kellerei, Bäckerei, Schuhreparaturwerkstätte, Verkaufslokale, Schuhgeschäft, Schlächtereigeschäft, Brennmaterialiengeschäft, Milchgeschäft, Haushaltungsartikelgeschäft); am Donnerstag wurden die Lagerhäuser in Pratteln besichtigt und erklärt und am Freitag die Betriebe in Basel; die Erklärung dieser Organisation übernahm Herr B. Jäggi, nachdem am Montag früh unter Führung des Herrn E. Hof ein kursorischer Rundgang durch das Verwaltungsgebäude den eigentlichen Kurs eingeleitet hatte.

Sonntag, den 6. November, nachmittags, waren die Kursteilnehmer im Verwaltungsgebäude namens der Verwaltungskommission durch Herrn B. Jäggi begrüßt worden, der die Tatsache, daß heute gegen 60 Anmeldungen für einen Verwalterkurs eingegangen sind, während noch vor wenigen Jahren ein Kurs mangels genügender Teilnehmerzahl wieder abgesagt werden mußte, als ein weiteres erfreuliches Dokument für den Fortschritt unserer Bewegung bezeichnete. An einen Besuch des zoologischen Gartens schloß sich an diesem ersten Tag eine gesellige Zusammenkunft, die Gelegenheit bot, die Teilnehmer unter sich und mit den instruierenden Verbandsangestellten bekannt zu machen.

Es ist uns von Seiten der Kursteilnehmer ein eingehenderer Bericht über den ganzen Kurs in Aussicht gestellt; wir wollen diesem nicht vorgreifen, sondern nur noch erwähnen, daß auf Wunsch der Teilnehmer am Freitag Nachmittag eine Photographie der Kursteilnehmer und des Lehrpersonals im Verwaltungsgebäude aufgenommen wurde und daß die Verwaltungskommission am Schlusse des Kurses jedem Teilnehmer eine hübsch ausgestattete Urkunde überreichte, in der jedem Einzelnen die Teilnahme am Kurse bescheinigt wurde.

Am Schlusse des Kurses verdankte namens der Kursteilnehmer Herr Walser aus Twann die Bemühungen der Verwaltungskommission und des Instruktionspersonals in herzlicher Weise, so daß anzunehmen ist, daß die Delegierten von der Organisation des Kurses und dessen Erfolgen befriedigt waren.

Das Gleiche kann auch namens des Instruktionspersonals gesagt werden; mit vorbildlichem Fleiße und Eifer haben alle Kursteilnehmer sich zu allen Veranstaltungen eingefunden und sich daran beteiligt und der Erfolg stand, soweit die Instruierenden beurteilen konnten, nicht hinter dem Fleiße zurück.

Die Erfahrungen, die bei dem Kurse gemacht wurden, sind durchaus erfreuliche, so daß, wie seiner Zeit in Aussicht gestellt, bald die zweite Serie der seiner Zeit angemeldeten Delegierten zu einem neuen Kurse einberufen werden wird.

Der Zeitpunkt für den neuen Kurs wird nächstens festgesetzt werden; zu berücksichtigen ist, daß sich diese Kurse nicht sofort folgen können. Die sonstige dienstliche Beanspruchung der mit der Leitung des Kurses betrauten Verbandsangestellten ist eine derartige, daß solche Störungen des normalen Geschäftsbetriebes, wie sie ein solcher Kurs naturgemäß mit sich bringt, nicht so oft sich wiederholen dürfen.

An der für das erste Mal getroffenen Einteilung des Lehrstoffes und der Zeit wird voraussichtlich nichts geändert werden können, trotzdem die Erfahrungen beim ersten Kurs gezeigt haben, daß die Beanspruchung der Kursteilnehmer durch das aufgestellte Programm eine allzu intensive war und daß eine Verteilung auf eine längere Zeit (vielleicht 9 statt 6 Werktage) gewisse Vorteile bieten würde. Auf jeden Fall wird am Vorwiegen des praktischen Teiles festgehalten werden.

Die Sparkassen der Konsumvereine in Gefahr. Die vor Kurzem (in Nr. 43) ausgesprochene Vermutung, daß der basel-städtische Entwurf zu einem Sparkassengesetz mit seiner Beschränkung der genossenschaftlichen Spartätigkeit Schule machen werde, scheint sich zu erfüllen.

Bereits ruft der Luzerner „Kompaß", das Organ der Luzerner Rabattler, der speziell unseren dortigen Verbandsverein bekämpft, auch für diesen Kanton einem solchen Gesetz mit folgender Begründung: „Das wäre für unsern Konsumverein allerdings eine harte Nuß. Er müßte kraft solcher Bestimmungen auf die Weiterführung seiner Sparkassenabteilung verzichten."

Der „Kompaß" hat schon von jeher in rührender Besorgnis um die Mitglieder unseres Luzerner Verbandsvereins die Sparkassenanlagen bei Konsumvereinen und speziell bei unserem Luzerner Verein als gefährlich bezeichnet, trotzdem diese Anlage absolut sicher ist. Ein Konsumverein, der Jahr für Jahr mindestens 6 % Rückvergütung auf den gesamten Umsatz ausrichten kann, bietet doch mehr Gewähr als irgend ein kapitalistisches Unternehmen, auch wenn dasselbe sogar mehr als die übliche Dividende auf dem Aktienbesitz erzielt; denn im schlimmsten Falle kommen doch die Sparkassagelder vor den Rückvergütungen! Punkto Sicherheit kann also die Sparanlage bei Konsumvereinen nicht beanstandet werden und nach dieser Richtung wird auch eine sachverständige Kontrolle nichts aussetzen können. Von letzterem Gesichtspunkt aus ist es begreiflich, daß gerade ein Mitglied, das den Behörden des A. C. V. Luzern angehört, nämlich Herr Fürsprech Albisser, den Stier bei den Hörnern packte und am 15. November im Großen Rate des Kantons Luzern die Motion stellte, es seien über die Geschäftsführung von Banken ꝛc. gesetzliche Vorschriften aufzustellen. Sofern die Luzerner Behörden bei Ausarbeitung der betreffenden Vorlage auf die Eigenart der konsumgenossenschaftlichen Sparorganisation Rücksicht nehmen, wird man dieses Vorgehen billigen können, sollte das aber nicht der Fall sein, könnte man auch sagen: „die ich rief, die Geister, werd ich nicht mehr los".

Genossenschaftliche Rundschau.

Zum Umschlagbild. Die alte Geschichte: Uebervorteilung im Kleinhandel, — einige denkfähige und unternehmende Männer, die, begeistert für die gute Sache, die Initiative ergreifen für den gemeinsamen Einkauf der notwendigsten Artikel, — stetes Vorwärtsschreiten auf der Bahn des Fortschrittes mit dem Erfolge, daß im Verlaufe von wenigen Jahren der größte Teil der Bevölkerung für die neue Idee gewonnen ist.

Ihrer 13 waren es, die im Jahre 1860 in Kilmarnock in Schottland einen Konsumverein nach dem Rochdale-Typus gründeten. Die Leute scheinen also nicht abergläubisch gewesen zu sein, und ihre Erfolge sind ganz dazu angetan, die Voreingenommenheit vieler Leute gegen diese Zahl zu zerstreuen. 1 Pfund Sterling, 3 Schillinge und 6 Pence — ca. Fr. 29 — waren an Kapital vorhanden. Etwas wenig, aber man richtete sich danach ein. Ein Lokal wurde gemietet für einen Jahreszins von Fr. 80 — es wird auch danach gewesen sein. Aber man war glücklich, für so billigen Preis Unterkunft gefunden zu haben, und auch die Verpflichtung, den Zins in monatlichen Raten zu entrichten, vermochte den fröhlichen Wagemut der Pioniere von Kilmarnock nicht zu dämpfen, wenn sie auch nicht gerade als Zutrauensvotum für die neue Organisation aufgefaßt werden konnte. An zwei Abenden in jeder Woche konnten die Mitglieder sich im gemeinsamen Lokal mit Tee, Zucker und Taback verproviantieren, das war alles für den Anfang. Schon im folgenden Jahre konnte ein besser gelegenes Lokal gemietet und an 3 Abenden offen gehalten werden. Die Zahl der Mitglieder war auf 80 gestiegen, der Umsatz des zweiten Jahres erreichte bereits Fr. 12,750.

Ueber die weitern Resultate des Vereins geben die folgenden Ziffern Auskunft:

Jahr	Mitglieder	Umsatz Fr.
1870	541	332,525
1880	1760	1,114,875
1890	2102	1,241,025
1900	5246	3,739,925
1910	7890	5,309,475

Insgesamt sind von dem Verein in den 50 Jahren seines Bestehens für Fr. 94,269,100 Waren umgesetzt und darauf der Bevölkerung Fr. 9,513,125 erspart worden. An Anteilscheinen haben die Mitglieder Fr. 3,422,550 einbezahlt, resp. von der Rückvergütung stehen gelassen. Die Gebäude, — von denen unser Bild das imposante Zentralgebäude wiedergibt, — stehen mit Fr. 1,697,150 zu Buch, die Maschinen ꝛc. mit Fr. 172,500, die Warenvorräte mit Fr. 482,800, — eine im Verhältnis zum Umsatz sehr geringe Summe.

Das Beispiel von Kilmarnock zeigt neuerdings, wie stark die Schwachen durch die Vereinigung ihrer Kaufkraft werden können. U. M.

*** — Die Hautverwertungsgenossenschaft des Basler Metzgermeistervereins — der auch das Schlächtereigeschäft des A. C. V. Basel die Häute zuwendet — marschiert gut. Dieselbe hat auch die Abfall- und Talgverwertung seit geraumer Zeit in ihrem Geschäftsbetrieb aufgenommen und um rationell genossenschaftlich vorgehen zu können, hat dieselbe nun die Meiersche Seifen- und Stearinfabrik an der Mülhauserstraße käuflich erworben. Die Freunde des individuellen Erwerbes in Handwerk und Industrie kommen, durch die Verhältnisse gezwungen, nach langer Befehdung des Genossenschaftswesens zur Einsicht, daß der genossenschaftliche Zusammenschluß die einzige Lösung ist, um sich der Macht des Großkapitals zu erwehren.

Aus der Praxis.

Ersatz des Wortes Verkäuferin. Von drei verschiedenen Seiten sind Vorschläge für eine passendere Bezeichnung dieser Genossenschaftsangestellten auf unsere Anfrage hin eingegangen, die wir der Reihe des Eingangs nach veröffentlichen mit dem Bemerken, daß keiner der Vorschläge unseres Erachtens eine befriedigende Lösung bringt und die Zweifel, daß heute eine zutreffende Bezeichnung gefunden werden könnte, bestärken.

F. Ob das Verkaufspersonal der Konsumläden so oder anders genannt werden soll, scheint ein Streit um Worte zu sein. In der letzten Nummer des „Schweizerischen Konsumverein" ist richtig bemerkt worden, es sei schwierig, eine richtige Ersatzbezeichnung zu finden. Nicht richtig scheint aber die Behauptung zu sein, das Wort „Verkäuferin" sei aus dem Privathandel in die Konsumgenossenschaften herübergenommen worden. In den Privatgeschäften kommt diese Bezeichnung am allerwenigsten vor; dort heißt es zumeist Ladentochter oder Ladenfräulein. Im A. C. V. Basel hat man von jeher „Verkäuferinnen" gehabt. Es besteht auch durchaus keine Veranlassung, anders zu sagen. Auch im Konsumladen wird nichts verteilt, sondern gegen Geld verabfolgt, also verkauft. (Anmerkung der Redaktion: Unser F. Mitarbeiter scheint den springenden Punkt zu übersehen: Im Konsumverein werden keine Waren verkauft, sondern nur Bedarfsgüter, die für die Mitglieder bereits eingekauft sind, an die Mitglieder verteilt.) Man hat für alle Artikel Verkaufspreise und man sagt doch auch, die Ware ist ausverkauft, nicht ausgeteilt. Und sachlich genommen soll das Personal der Konsumläden wirklich verkaufen. Von tüchtigem Personal verlangt man, daß es mehr leistet, als nur die verlangte Ware abzugeben; es soll unter Umständen auch auf neu eingeführte oder eingegangene Waren oder auf Artikel, die rasch verderben, wie Obst und Gemüse, oder die zu gewissen Zeiten hauptsächlich konsumiert werden, aufmerksam machen, es soll der Kundschaft Waren anpreisen, die diese noch nicht kennt und soll namentlich die Eigenpackungen und Produkte der Vereine und des Verbandes in den Vordergrund stellen, also Waren anpreisen und verkaufen. In dieser Beziehung unterscheidet sich das Ladenpersonal von Konsumvereinen in keiner Weise von demjenigen der Privatgeschäfte, namentlich nicht von solchen, die feste Preise haben. Etwas anders verhält es sich mit dem Ladenpersonal von Geschäften, in denen gemarktet werden kann und wo tatsächlich viel von der Zungenfertigkeit des bedienenden Personals abhängt. Hier trifft die Bezeichnung Verkäuferin unter allen Umständen zu.

Wie bereits bemerkt, wird in den Privatgeschäften Basels das Wort Verkäuferin wenig angewendet. Im Adreßbuch heißt es jeweilen Ladentochter und zwar jedenfalls deshalb, weil nicht alle in den Läden beschäftigten Personen verkaufen; einzelne haben je nach Art der Branche zeitweilig andere Beschäftigungen. In den Konsumläden jedoch hat man offenbar nur Verkaufspersonal. Aus einem Artikel der letzten Nummer des „Schweizerischen Konsumverein" ist ersichtlich, daß in Bern die Bezeichnung Ablagehalterin üblich ist. Damit wird offenbar das Richtige getroffen. Es ist dies die gleiche Person, die man bei uns als erste Verkäuferin bezeichnet und die als verantwortliche Leiterin der Filiale gilt. Für die Stellvertreterin gilt in Bern die Gehilfin, bei uns die zweite Verkäuferin und dann folgt die Gehilfin. Diese Nomination hat jedenfalls den Vorzug vor einer andern, wie z. B Hilfsablagehalterin. Man könnte auch sagen Depot- oder Filialhalterin oder gar Filialistin. In Basel bezeichnet man jeden Konsumladen als Filiale.

Ladenhalterin, wie man in Luzern sagt, ist nicht gerade zutreffend und klingt auch nicht besonders schön, ebensowenig wie Ladnerin. In Deutschland sagt man

Lagerhalter und Lagerhalterinnen, daneben gibt es aber auch Verkäuferinnen, Volontärinnen und Lehrmädchen, wie aus dem Artikel über die Entwicklung des Konsumvereins Frankfurt a./M. in der letzten Nummer hervorgeht. Man mag also die Sache ansehen, wie man will, so zeigt sich, daß es kaum eine Bezeichnung gibt, die für das ganze Verkaufspersonal der Konsumläden das Richtige trifft. Das die Verantwortlichkeit tragende Personal muß in irgend einer Weise ausgezeichnet werden und da sage nun wer will, Ablagehalterin und Gehilfin oder erste und zweite Verkäuferin, je nach Geschmack!

H. Statt „Verkäuferin" schlage ich die Bezeichnung Ladnerin vor, denn Läden besitzen wir, wenn auch keine Verkaufsläden. Der Ausdruck Verteilerin gefällt mir auch nicht. Was sagen Sie zu dem Titel „Mittlerin?" weil die Verkäuferin doch die Mittlerin ist zwischen Konsumverein und Konsumenten.

*** „Verteilerin" wäre so unrichtig nicht, aber wie die tit. Redaktion zutreffend bemerkt, zu allgemein gefaßt, denn nicht jede „Verteilerin" ist das, was wir unter Verkäuferin verstehen. Es ist auch das Wort „Vermittlerin" vorgeschlagen worden. Aber auch damit treffen wir nicht den dienstlichen Charakter einer „Verkäuferin" in einer Konsumgenossenschaft. Nicht diese „vermittelt", sondern die Verwaltung.

Das Wort „Lagerhalterin", wie es in Deutschland gebräuchlich ist, scheint mir einzig richtig zu sein. Wenn nun die genossenschaftliche Hierarchie verlangt, daß das weitere Personal in einer Warenvermittlungsstelle mit Titel bedacht werde, so schlagen wir einfach vor: entweder I. und II. Hilfs-Lagerhalterin, so wie man sagt Hilfsverkäuferin, oder I. und II. Lagergehülfin.

Zur Anfrage betreffend Kaffeerösterei in Nr. 44 dieses Blattes ist zunächst zu bemerken, daß sie in dieser etwas unbestimmten Form nicht leicht zu beantworten ist. Der Herr Fragesteller hätte gut getan, zur besseren Orientierung etwas über die vorliegenden Verhältnisse, wie Mitgliederzahl, bisheriger Umsatz in Kaffee, örtliche Verhältnisse inbezug auf Konkurrenz u. s. w. mitzuteilen. Immerhin soll mit diesen Zeilen versucht werden, in Sachen einige beachtenswerte Ratschläge zu geben. Im allgemeinen ist zu sagen, daß erfahrungsgemäß die Kaffeekundschaft überall gleich heikel ist. Heikel insbesondere gegen die Konsumvereine, während sie beim Einkauf bei Hausierern und dergleichen weniger skrupulös ist. Darüber sind wohl alle, die mit dieser Branche zu tun haben, vollständig einig und mancher Kaffeespezialist könnte Bände schreiben über enttäuschte Hoffnungen, das Publikum befriedigt zu haben. Da heißt es, den Mut nicht verlieren und immer wieder neue Wege aufsuchen, um zum Ziele zu gelangen.

Im vorliegenden Falle handelt es sich um einen größeren Konsumverein und da ist nicht einzusehen, warum er einen Gas-Handröster anschaffen will. Auch für kleinere Verhältnisse ist die Anschaffung von Handröstern nicht zu empfehlen, umsoweniger, als man heute ja Schnellröster für ganz kleine Quantitäten erhält. Als ein sehr vorteilhaftes System ist der Schnellröster „Probat" der Emmericher Maschinenfabrik zu empfehlen, der namentlich den Vorteil bietet, daß die Röstungen sehr schnell vorsichgehen und die ätherischen Oele, welche dem Kaffee das Aroma verleihen, ihm in größerer Menge erhalten bleiben. Der A. C. V. Basel hat einen solchen Röster schon seit 8 Jahren im Betrieb und ist mit dessen Leistungen sehr zufrieden.

Bezüglich der Rendite des Kaffeegeschäfts können selbstverständlich bestimmte Angaben nicht gemacht werden. Sie richtet sich nach den mehr oder weniger günstigen Einkäufen, das heißt den Einkaufspreisen. Denn mit den Verkaufspreisen kann beim Artikel Kaffee am allerwenigsten auf- und niedergegangen werden, eben wiederum mit Rücksicht auf die heikle Kundschaft und in eben so großem Maße auch auf die Konkurrenz. Bei sorgfältiger Ausnützung günstiger Marktkonjunkturen und geschickter Auswahl der Rohkaffee verbunden mit möglichst rationellen Rösteinrichtungen bleibt jedoch beim Kaffeegeschäft trotz großer Konkurrenz immer noch etwas hängen. Aber wenn auch alle die erwähnten Voraussetzungen zutreffen, so muß nach Urteil von Fachmännern bei der Kalkulation für Gewichtsverlust, Röstunkosten (Heizung und Bedienung) u. s. w. 20% in Anrechnung gebracht werden.

Und nun zu den Erfahrungen gegenüber der Kundschaft. Sie sind, wie eben bemerkt, die denkbar schlechtesten. Die Fälle sind mehr als zahlreich, daß die Kundschaft, also in diesem Falle die Konsumfrauen, wirklich gute und vorteilhafte Angebote des eigenen Vereins außer Acht ließen und auf irgend welche Leimruten von Hausierern oder Spezialgeschäften mit ihren Geschenkartikeln gingen Die Konsumfrauen für das Kaffeegeschäft zu gewinnen erheischt ein gewaltiges Stück Arbeit in Aufklärung und Reklame. Gerade in letzter darf nicht nachgelassen werden. Zunächst können flotte Rösteinrichtungen, hübsche Verpackungen, aufklärende Notizen in der Genossenschaftspresse und vielleicht auch Abgabe von kleinen Mustern gute Dienste leisten. Daß sich natürlich auch die Ware empfehlen muß, leuchtet ein. Man trachte aber auch danach, immer möglichst frische Ware in die Filialen zu liefern, denn trotz der besten luftdichten Verpackung büßt gerösteter Kaffee immer an Aroma ein. Den Kaffeespeditionen muß also größte Sorgfalt zugewendet werden und es ist scharf darüber zu wachen, ob nicht etwa Ware allzulang in den Filialen liegen bleibt. Zu diesem Zwecke empfiehlt es sich die einzelnen Pakete vor Abgang in die Filialen zu nummerieren, um jederzeit die Lagerdauer des Kaffees feststellen zu können.

Ueber Mischungen etwas zu sagen ist außerordentlich schwierig. Eine glückliche Hand erhält niemand von heute auf morgen; dazu ist langjährige Erfahrung und sorgfältige Erwägung der verschiedenen Geschmacksrichtungen erforderlich.

Aber bei allen Maßnahmen im Kaffeegeschäft muß Rücksicht genommen werden auf die Tatsache, daß das Urteil über einen Kaffee sich meistens beim Kaffee der in diesem Punkte sehr strengen Hausfrauen entscheidet. Ob ihr Urteil immer gerecht und wirklich sachverständig ist, muß solange bezweifelt werden, als die Hausfrauen auf die vielen mit dem Kaffeegeschäft verbundenen Köder hereinfallen und sich mit schlechtem Kaffee irgend ein Stück Geschirr für teures Geld aufhängen lassen. F.

Aus unserer Bewegung.

*** **Umschau.** Der Verwaltungsrat der Produktions- und Konsumgenossenschaft Pratteln wird einer nächsten Generalversammlung beantragen, die Stelle eines ständigen Verwalters zu schaffen. (Umsatz 1909/10: Fr. 210,000.)

— Eine außerordentliche Generalversammlung der Konsumgenossenschaft Münchenbuchsee beschloß den Ankauf einer Liegenschaft zwecks Erstellung eines Neubaues.

— In Anbetracht der hohen Fleischpreise hat die Verwaltung der Konsumgenossenschaft Papiermühle (Bern) beschlossen, die Vermittlung von Meerfischen an die Hand zu nehmen.

— Die Konsumgenossenschaft Dürrenast ist von der Bezirkssteuerkommission für Fr. 7400 Einkommenssteuerkapital eingeschätzt worden, gegenüber Fr. 5490 im letzten Jahr.

— Der Rechnungsabschluß der Konsumgenossenschaft Herzogenbuchsee verzeichnet pro 1909/10 einen Umsatz von Fr. 113,000 gegenüber Fr. 79,000 im Jahre 1908/09.

— Die Umsatzstatistik in den ersten 10 Monaten dieses Jahres verzeichnet bei der Konsumgenossenschaft Reinach Fr. 65,546 gegenüber Fr. 50,452 in der gleichen Periode

des Vorjahres (+ 30 %); bei der Konsumgenossenschaft Erstfeld Fr. 131,846 gegenüber Fr. 114,977 im Jahre 1909 (+ 14,6 %); bei der Konsumgenossenschaft Schöftland Fr. 117,774 gegenüber Fr. 99,536 im Vorjahre (+ 18,3 %).

— Die neue Bäckerei der Konsumgenossenschaft Huttwil hat im ersten Monat ihres Bestehens die Erwartungen übertroffen; im abgelaufenen Monat Oktober wurden insgesamt 15,000 Kilo Brot gebacken.

— Die Genossenschaftsbehörden der Konsumgenossenschaft Zofingen haben unterm 3. September beschlossen, für die beiden nicht versicherten Pferde einen Versicherungsfonds mit einem jährlichen Betrag von Fr. 40 pro Pferd zu äuffnen.

— Unser Verbandsverein in Solothurn hat im Betriebsjahr 1909/10 die erste Million Umsatz überschritten und dabei einen Mehrumsatz von Fr. 189,638 erzielt.

— Der Verwaltungsrat des A. C. V. Luzern beschloß in seiner letzten Sitzung, trotz den erheblich höhern Milchpreisen von einer Erhöhung des Detailpreises Umgang zu nehmen und die Milch nach wie vor zu 24 Cts. per Liter auszumessen. Er hofft durch Einführung der täglich nur einmaligen Bedienung eine Verminderung der Unkosten in der Höhe der für die Milch angelegten Mehrpreise zu erzielen.

— Die Verwaltung des Konsumvereins Chur macht bekannt, daß sie einstimmig beschlossen hat, einem seinerzeit von der Generalversammlung erhaltenen Auftrage gemäß, die Milchversorgung einzuführen und im Laufe des Winters die Einführung des Milchgeschäftes auf das Frühjahr vorzubereiten.

Um die Mitglieder über alle die verschiedenen Verumständungen und Schwierigkeiten, die dieses Geschäft mit sich bringt, aufzuklären, soll in allernächster Zeit eine freie Versammlung einberufen und ein Fachmann für ein bezügliches Referat bestellt werden.

— Zur Ergänzung des Archivs des A. C. V. Basel benötigt das Sekretariat noch die Jahresberichte des A. C. V. für die Jahre 1866—1881 und 1885 und 1886. Verbandsvereine, die solche Jahresberichte besitzen und abzugeben geneigt sind, werden gebeten, dem Sekretariat des A. C. V., Birsigstraße 12, Basel, Mitteilung zu machen.

— Die Konsumgenossenschaft Bellinzona wird nächstens im Volkshaus in Claro eine Filiale errichten.

— Der Vorstand des Konsumvereins Koppigen richtet aus Anlaß des zehnjährigen Bestehens der Genossenschaft in unserem „Volksblatt" einen ernsten Appell an die dortige Bevölkerung, überhaupt an alle jene, die ein Interesse daran haben, ihre Lebensbedürfnisse in guter Qualität und zum gerechten Preise zu decken, sich der Genossenschaft anzu schließen und treulich mitzuarbeiten an der Hebung der materiellen Wohlfahrt des Volkes, an der Befreiung aus wirtschaftlicher Abhängigkeit durch Beseitigung der Borgwirtschaft und Hebung der Sparkraft. Die Genossenschaft bilde eine Insel inmitten der Wogen des Partei- und Erwerbslebens; hier können alle Gutgesinnten Hand in Hand gehen, hier komme auch die Hausfrau zu der ihr gebührenden Stellung.

Die Genossenschaft zählte am Schlusse des Jahres 1909/10 120 Mitglieder, die bei einem Umsatz von Fr. 45,767 rund Fr. 3500 ersparten.

Aarau. (K.-Korr.) Lichtbilderabend in Küttigen. Auf Veranlassung des Grütlivereines Küttigen fand am letzten Samstag in der Turnhalle daselbst ein Vortrag mit Lichtbildern statt zum Zwecke der Propaganda für die genossenschaftliche Organisation. Der Verband hatte bereitwilligst den Referenten in der Person des Herrn A. Burkhardt zur Verfügung gestellt.

Und sie kamen in Scharen, die Einwohner von Küttigen; wohl an die 400 Personen waren in der geräumigen neuen Turnhalle anwesend, um die Worte des neuen Evangeliums zu hören. Nach einem Liedervortrage des Männerchors eröffnete der Präsident des Grütlivereines die Versammlung und erteilte dem Referenten, Herrn Burkhardt, das Wort. Und wir glauben, daß es auf gutes Erdreich fiel, alles das, was er ihnen sagte vom Unterschied zwischen Aktiengesellschaft und Genossenschaft, von der Entstehung der Konsumgenossenschaften in England und Verbreitung dieser Idee über den ganzen Erdball, von den ersten Konsumvereinen in der Schweiz, von der Gründung des Verbandes und seinem mächtigen Anwachsen; ganz besonders aber von den Vorteilen, den die Konsumgenossenschaften bringen. Herr Burkhardt schloß seinen volkstümlichen, mit großem Beifall aufgenommenen Vortrag, mit einem Appell an die Anwesenden sich recht zahlreich der genossenschaftlichen Organisation anzuschließen. Mit einem Liede des Männerchors fand der erste Teil seinen Abschluß. Mit nicht minder großem Interesse wurden die Lichtbilder, die ja eine eigentliche Illustration zu dem Vortrage sind, aufgenommen. Was wir am Schluße dieser Veranstaltung vermißten, war eine recht rege Diskussion. Der Präsident des Konsumvereins Aarau machte noch einige Bemerkungen und lud den Grütliverein ein, Material zu sammeln, an Hand dessen eventuell von Aarau aus zur Gründung einer Filiale geschritten werden kann.

Diese schöne Veranstaltung wird sicherlich ihre Früchte tragen und, da besonders die Frauen recht zahlreich anwesend waren, der Genossenschaftsbewegung viele neue Mitglieder zuführen.

Genossenschaftsbewegung des Auslands.

Deutschland.

*** Konsumverein Mannheim. Im 10. Geschäftsjahr 1909/10 hatte dieser Verein einen Umsatz von Fr. 2,013,236 in 21 Verkaufsstellen und einen solchen von Fr. 544,040 im Lieferantengeschäft. 8821 Mitglieder, wovon 90 % gegen Gehalt oder Lohn beschäftigte Personen sind, verfügen über ein Geschäftsguthaben von Fr. 161,591. Der Bestand des Sparkassenkontos ist von Fr. 172,500 auf Fr. 255,000 gewachsen. Die erzielte Erübrigung beträgt Fr. 178,017 die folgendermaßen verteilt wurden: Fr. 15,000 in den Reservefonds, Fr. 4875 für Verzinsung der volleinbezahlten Genossenschaftsanteile, Fr. 152,554 für Rückvergütungen (6 und 4 %), Fr. 12,500 in den Baufonds, Fr. 1250 für wohltätige Zwecke, Fr. 1750 Entschädigung an die Aufsichtsräte und Fr. 86 zum Vortrag auf neue Rechnung. Für Abschreibungen wurden Fr. 21,837 verwendet.

Bei einer täglichen Arbeitszeit von 8 Stunden werden im Bureau 8 und im Lager 22 Angestellte beschäftigt. Dazu kommen noch 76 Lagerhalter und Verkäuferinnen mit 10 bis 11ständiger Arbeitszeit. Das Verkaufspersonal hat im Monat zwei halbe Tage frei. Sonntags ruht der ganze Betrieb mit Ausnahme des Schuhgeschäfts, das von 11 bis 1 Uhr geöffnet bleibt, an Wochentagen aber eine Stunde später beginnt.

Der Konsumverein Mannheim ist dem Zentralverband und der Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine angeschlossen und ist wohl der bedeutenste Konsumverein des badischen Verbandes. In einem monatlich erscheinenden Anzeiger gelangt den Mitgliedern alles Wissenswerte auf dem Gebiete des Genossenschaftswesens zur Kenntnis.

Frankreich.

(M.-Korresp.) Daß der Wandlungsprozeß unter den sozialistischen Genossenschaften Frankreichs in der Richtung des Rochdaler Programms nach und nach vor sich geht, beweisen die folgenden Tatsachen: Der Unterverband der sozialistischen Genossenschaften des Pas du Calais (Nordfrankreich) hat auf seiner letzten Tagung im Oktober beschlossen, den Titel „sozialistische" Genossenschaften um-

zuwandeln in Arbeiter-Konsumvereine. Ferner hat die Verbandsleitung des Gesamt-Verbands sozialistischer Genossenschaften in ihrer Sitzung vom 2. November in Paris beschlossen, dem Verlangen einer Anzahl von Genossenschaften des Nordens, die den Beitrag an die Partei nicht mehr leisten wollten und somit gezwungen waren aus der „Fédération du Nord" auszutreten, stattzugeben, indem sie denselben erlaubte, einen neuen Unterverband auf neutraler Grundlage, jedoch mit anderem Namen zu gründen. Dieser Beschluß wurde mit allen gegen die eine Stimme des Genossen Samson (des Vertreters der Fédération du Nord) angenommen. Die Frage der Einigung ist übrigens allerorts an der Tagesordnung und wird lebhaft diskutiert.

Italien.

Der erste italienische Nationalkongreß der Konsumgenossenschaften, der am 6. und 7. November in Mailand unter zahlreicher Beteiligung von Behörden und Genossenschaften stattfand, beschloß auf Antrag Ponti die bereits bestehende Großeinkaufsstelle auszubauen und ein Komite mit dem Studium und der Vorlage der hiezu erforderlichen Maßregeln zu betrauen; ferner wurde nach einem Referate Vergagnini eine Resolution angenommen, in der die hervorragende Rolle, die den Konsumgenossenschaften bei Lösung der sozialen Frage zukommt, betont wird.

Wir werden später noch ausführlicher berichten.

Verbandsnachrichten.

Umsatz pro Oktober. In der letzten Nummer (pag. 420) ist die Verhältniszahl der Zunahme infolge eines Druckfehlers mit 68,3 % unrichtig wiedergegeben worden; die Zunahme beträgt nämlich nur 48,3 %, wie aufmerksame Leser vielleicht schon von selbst herausgefunden haben werden.

* * *

Aufsichtsrat. Der Aufsichtsrat des V. S. K. wird voraussichtlich am 17. und 18. Dezember die nächste Sitzung abhalten. Haupttraktandum: Definitive Genehmigung der Dienst- und Gehaltsordnung.

* * *

Versicherungsanstalt. Der Aufsichtsrat der Versicherungsanstalt ist auf Samstag, den 19. November d. J. nachmittags 2 Uhr, nach Basel einberufen. Haupttraktanden: Festsetzung von Austrittsgeldern und Neuaufnahmen.

* * *

Kreiskonferenzen. Es sind neuerdings Kreiskonferenzen festgesetzt worden (vergl. die Inserate). Kreis VII (Olten) wird am 20. November in Olten, Kreis XX (Vevey) gleichen Tages in Martigny seine Konferenz abhalten. Am 27. November werden tagen Kreis IV (Bern) in Bremgarten und Kreis XI (Zürich) in Horgen.

* * *

Rückständige Jahresberichte. Im Nachgang zu der in letzter Nummer erschienenen Liste derjenigen Verbandsvereine, deren Jahresberichte noch ausstehend sind, ist zu bemerken, daß noch vor Redaktionsschluß die Berichte von Langnau-Gattikon und Wattwil einliefen, ferner Biberist, Kirchberg, St. Georgen.

Berichtigung.

Zu dem Schlußartikel unserer Ausführungen über den VIII. Internationalen Genossenschaftskongreß schreibt uns Herr Dr. Hans Müller:

„Der Zweck dieser Zeilen besteht darin, eine kleine Unrichtigkeit zu berichtigen, die ich heute morgen in dem Schlußartikel Ihrer ausgezeichneten Serie über die Ergebnisse des Hamburger Kongresses gefunden habe. Sie berichten dort, daß die Kongreß-Referate nur in deutscher Sprache gedruckt vorgelegen hätten, da sich „die Fertigstellung des englischen und französischen Textes verzögert hatte". Das ist nicht der Fall, vielmehr erschienen sowohl die französischen als auch die englischen Agenda Hefte I 8—10 Tage vor dem Kongreß und konnten noch sämtlichen Delegierten resp. den Bundesvereinen zugestellt werden. Ebenso lagen die Agenda Hefte II mit den Referaten im Kongreßbureau auf. Es wäre mir lieb, wenn Sie diese kleine Unrichtigkeit berichtigen möchten.

Was Sie in Bezug auf die Unzweckmäßigkeit der vorherigen Veröffentlichung der Kongreßreferate sagen, hat gewiß manches für sich, aber auf der andern Seite läßt sich doch auch nicht verkennen, daß die Publikation der Referate vor dem Kongreß diesem viel Zeit erspart. Es fallen nicht nur die Uebersetzungen hinweg, sondern der Referent kann sich auch kürzer fassen. Ferner haben die Kongreß-Teilnehmer Zeit, sich zu überlegen, was sie zu den Referaten selbst sagen wollen.

Ich gebe Ihnen darin Recht, daß zu viel Referate auf der Tagesordnung standen. Es wäre zweifellos besser gewesen, wenn man durch einen einzigen oder höchstens zwei Referenten die Frage nach Gegenwart und Zukunft des Genossenschaftswesens hätte behandeln lassen. An der getrennten Weise nach Genossenschaftsarten ließ sich aber leider nichts mehr ändern, nachdem der Zentralvorstand in Wiesbaden auf Antrag von Elm's einen bezüglichen Beschluß gefaßt hatte."

Unsere Annahme, daß die der deutschen Sprache unkundigen Delegierten aus den Referaten nur soviel erfahren konnten, als persönlich oder vertretungsweise vorgetragen und von den Uebersetzern vermittelt wurde, ist somit hinfällig. Sie hat ihre Quelle in einer Verwechslung der Agenda-Hefte mit dem „Jahrbuch", dessen französische Textausgabe sich infolge gesundheitlicher Indisposition des Uebersetzers wirklich verzögerte. Von diesem tatsächlichen Irrtum abgesehen, dürfte es sich freilich im Grunde doch so verhalten haben, daß ein erheblicher Teil der Delegierten von den gedruckten Referaten gar nicht oder nur flüchtig Kenntnis genommen hatte.

Was die vorherige Drucklegung und Verbreitung der Referate betrifft, so haben wir nicht in Abrede gestellt, daß diese Gepflogenheit ihre Vorteile hat, nur meinen wir nach wie vor, daß die Nachteile schwerer ins Gewicht fallen und die teilweise Entlastung des Referenten auf Kosten der unmittelbaren Wirkung seiner Ausführungen geschieht.

K. M.

Verband schweiz. Konsumvereine

XI. Kreis (Zürich, See- und Limmattal).

Einladung zur Kreiskonferenz

am

Sonntag den 27. November 1910, im Gasthaus zum „Schwanen" in Horgen. Beginn der Sitzung 10½ Uhr.

Verhandlungsgegenstände:

1. Verlesen des Protokolls der letzten Konferenz.
2. Gesetz betreffend den unlauteren Wettbewerb. Referent: Herr Bezirksanwalt B. Kaufmann. Korreferent: Herr J. Zivi, Verwalter des L. V. Z.
3. Resultate der Statistik der Verbandsvereine. Referent: Herr Dr. O. Schär, Vizepräsident der Verwaltungskommission des V. S. K.
4. Das Problem des Eierimports. Referent: Herr E. Schwarz, Mitglied der Verwaltungskommission des V. S. K.
5. Wahl des Ausschusses zur Vorlage eines Entwurfes für eine Geschäftsordnung bezw. Statuten der Kreiskonferenz.
6. Wahl des Ortes der nächsten Kreiskonferenz.

Namens des Bureaus,

Der Präsident:

Dr. **H. Balsiger.**

NB. Die Anmeldung der Teilnehmer am Mittagessen hat bis zum 22. November 1910 an Herrn Jos. Eggenschwiler in Horgen zu erfolgen. Das Gedeck kostet Fr. 2.50 ohne Wein.

Verantwortlich für die Herausgabe: **Verband schweiz. Konsumvereine.** — Verantwortliche Redaktion: Dr. **Oskar Schär.**

Verband schweiz. Konsumvereine.

Auf die Wintersaison empfehlen wir unsere reichhaltigen Lager in

Winterschuhwaren.

Für Kinder:

Filzfinkli
Filzschühli mit Lederbesatz
Lederschühli mit Winterfutter

Für Töchter:

Lederschuhe mit Winterfutter
Filzschuhe mit und ohne Lederbesatz
Filzfinken mit Filz- und Ledersohlen
Pantoffeln in Filz

Für Männer:

Lederschuhe mit Winterfutter
Filzschuhe mit Lederbesatz
Schnallenschuhe mit Filz- u. Ledersohlen
Pantoffeln

Für Frauen:

Lederschuhe mit Winterfutter
Filzschuhe mit Lederbesatz
Filzsch. m. Ledersohlen, Fleck oder Abs.
Samtschuhe mit Winterfutter
Filzfinken mit Filz- und Ledersohle
Pantoffeln und Halbschuhe

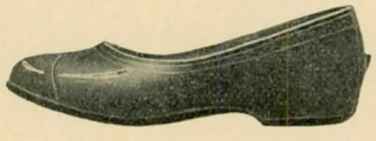
Diverses:

Endefinken und Stiefel
Lodenfilzschuhe mit Lederbesatz
Kameelhaarstoff-Hausschuhe
Haus- und Reisepantoffeln, leicht
Holzschuhe, alle Grössen
Holzschuhfinken (Strassburger-Socken)
Turnschuhe, aus weichem Leder
Turnsch., aus Stoff m. Gummigaloschen
Blakey-Sohlenschützer
Beschlagstock

1860.
T.P.A.P.M.
С.Петербургъ.

Spezialität:

Gummischuhe



Depositär
der weltbekannten
Petersburger-Marken

Spezialität:

Schneeschuhe

Depositär
der weltbekannten
Petersburger-Marken

Trotz Boykott des Schweiz. Schuhindustriellenverbandes sind wir in der Lage, den Verbandsvereinen in jeder Beziehung eine der Konkurrenz **ebenbürtige** und **preiswürdige** Ware zu liefern. — Es ist Pflicht eines jeden Mitgliedes, den V. S. K. im Kampfe gegen den Boykott zu unterstützen.

Die Förderung und Wahrung der Konsumenteninteressen,

welche die Aufgabe der Konsumvereine ist, liegt

im zielbewussten und konsequenten Bezuge

der Waren bei der

Grosseinkaufsstelle des Verbands schweiz. Konsumvereine (V.S.K.)

Wer den konsumvereinsfeindlichen Bestrebungen des Grossisten- und des Schuhindustriellen-Verbandes mit Erfolg entgegentreten will, bezieht seine Ware ausschliesslich beim V.S.K.

Verantwortlich für den Druck: G. Krebs in Basel.